

# Inhaltverzeichnis

<b>Warum dieser Leitfaden? . . . . .</b>	<b>7</b>
<b>Das Stellenprofil des Immobilienmaklers . . . . .</b>	<b>9</b>
Grundlegende Voraussetzungen . . . . .	9
Vorbildung und Wissen . . . . .	10
Exkurs: Die Historie zum Sach- und Fachkundenachweis	12
Die Weiterbildungsverpflichtung . . . . .	13
Kundenorientierung und Service . . . . .	14
Aufgaben und Leistungen im Überblick. . . . .	15
Die Vergütung . . . . .	17
<b>Die Gewerbeordnung ebnet den Weg zum Immobilienmakler . . . . .</b>	<b>21</b>
Wer benötigt die Gewerbeerlaubnis nach § 34c GewO? . . . . .	22
Wer ist für die Erteilung der Gewerbeerlaubnis zuständig? . . . . .	23
Wie erfolgt die Erteilung der Gewerbeerlaubnis nach § 34c GewO? . . . . .	24
<b>Verträge müssen sein . . . . .</b>	<b>27</b>
Nachweismakler und Vermittlungsmakler . . . . .	27
Der Maklervertrag . . . . .	29
Der Hauptvertrag . . . . .	32
Der Immobilien-Vorvertrag. . . . .	34
Haftungsfragen . . . . .	35
<b>Die Akquise. . . . .</b>	<b>39</b>
Werbung und Kontaktaufnahme . . . . .	39
Das Verkaufsgespräch . . . . .	43

<b>Die Wertermittlung. . . . .</b>	<b>47</b>
Checkliste: Wertbeeinflussende Faktoren zur Immobilien- bewertung . . . . .	49
<b>Das perfekte Immobilien-Exposé. . . . .</b>	<b>53</b>
<b>Der Inhalt . . . . .</b>	<b>53</b>
Platzierung und Response . . . . .	55
<b>Die Hausbesichtigung. . . . .</b>	<b>57</b>
Die Checkliste für Käufer / Mieter . . . . .	58
Fragen der Käufer, die die Verkäufer beantworten sollten . . . . .	59
Die Verkäufer-Perspektive: Die richtige Vorbereitung des Besichtigungstermins . . . . .	63
<b>Der Verkauf. . . . .</b>	<b>67</b>
Reservierungsvereinbarungen . . . . .	67
Die Abwicklung . . . . .	69
Checkliste Hausverkauf: Diese Dokumente brauchen Sie. . . . .	70
<b>Keine Pflicht, aber die Kür . . . . .</b>	<b>73</b>
Finanzierung . . . . .	73
Steuerliche Aspekte . . . . .	75
Verbände und Netzwerke. . . . .	76
<b>Resümee . . . . .</b>	<b>81</b>
<b>Anhang: Muster Maklervertrag . . . . .</b>	<b>85</b>
Maklervertrag . . . . .	85